

ENTREVISTA A PEDRO CASCALES, PRESIDENTE DE CARMAHE

“Hoy es un buen momento para equiparse”

► En un año en donde la industria recuperará parte del terreno perdido en 2012, la competitividad aparece como la llave para las pymes que necesitan mejorar su presente, pensando en el futuro. En cuanto a las expectativas para este año, Pedro Cascales, presidente de la Cámara Argentina de la Máquina Herramienta y Tecnologías para la Producción (CARMAHE), indicó que “las perspectivas son mejores que las del año pasado empujadas por distintos aspectos”.

En cuanto a la pérdida de competitividad por la suba de los costos en dólares, Cascales sostuvo que en la medida en que las máquinas “producen más y mejores bienes con igual cantidad de mano de obra, seremos más competitivos sin tocar el tipo de cambio”. En ese sentido, aseguró que el atraso cambiario “permite que hoy equiparse en la Argentina no sea costoso porque en términos de dólares está muy competitivo”.

Periodista: ¿Cómo comenzó el año para la industria?

Pedro Cascales: De forma disímil, porque cada sector dentro de lo que es máquina-herramienta tiene una realidad distinta. En general, creo que el arranque es paulatinamente bueno y las perspectivas son mejores que las del año pasado, empujadas por distintos aspectos. Principalmente, la industria automotriz, que empieza a recuperarse, tanto a nivel local como para la exportación por Brasil, y después en el resto de los sectores también en agroindustria, línea blanca, petróleo, energía y minería. Son todos sectores que están marcando que las inversiones van a seguir creciendo.

P.: Tras el freno de 2012, la industria tiene capacidad ociosa. ¿Se necesitan hacer inversiones para acompañar el crecimiento?

P.C.: En nuestro sector se dan los dos aspectos, tenemos una parte nacional y una importada de equipamiento que viene del exterior. Creo que sí, que va haber que hacer inversiones para aumentar la capacidad productiva, porque, no obstante que el año pasado no fue un año de crecimiento, este año va haber

mayores inversiones tanto en fabricación nacional como para lo que viene de afuera.

P.: ¿El año pasado sufrió por las trabas a las importaciones?

P.C.: Los frenos fueron a principio de año cuando se anunciaron las nuevas normas y hubo una serie de demoras principalmente por parte de las empresas en presentar la documentación y después a partir de abril se fue normalizando. Hacia fin de año ya fue normal y este año de vuelta estamos con algunos ajustes que creo que son circunstanciales, que se van a resolver rápidamente.

P.: ¿La eliminación de las licencias no cambió la situación?

P.C.: La eliminación de las licencias fue una decisión correcta, porque las DEJAI son un instrumento que condensa las dos y sirven para evaluar si ese producto que ingresa está generando un daño a la industria. En el caso concreto de las DEJAI, en lo que va del año ha habido menos autorizaciones.

P.: ¿Cómo viene la dinámica de costos para el sector?

P.C.: Hasta ahora, el dólar se ha movido más o menos un 18%, acompañando en parte el ajuste salarial. En donde hemos quedado más desfasados es con respecto a la exportación, sobre todo porque ahí sí se nota este 6% o 7% de desfasaje; ahí vamos a tener que trabajar.

P.: ¿Para la pyme exportadora la situación es más complicada?

P.C.: Sí. Sobre todo en esos mercados en donde los números estaban muy justos. En el mercado interno creo que ese desfasaje del 6% o 7% se puede de alguna manera compensar, pero el exportador es complicado porque el mundo es muy competitivo.

P.: Más allá del tipo de cambio, ¿en qué aspectos deben trabajar las pymes?

P.C.: Nosotros apuntamos mucho a la competitividad de la empresa. Justamente, en lo que nosotros vendemos que son maquinarias y bienes de capital, en la medida en que nuestros equipos produzcan más y mejores bienes con igual cantidad de mano de obra, seremos más competitivos sin tocar el tipo de cambio. Éstas son dos caras de una misma moneda, porque ese tipo de cambio permite que hoy equiparse en la Argentina no sea costoso porque en términos de dólares está muy competitivo y si eso lo combinamos con las líneas de créditos que están disponibles para las pymes a tasas muy atractivas, hoy es un buen momento para equiparse. Más que el tipo de cambio tocaría las retenciones de exportación industrial que son del 5% y que de alguna manera se debería compensar con el reembolso de la exportación.

P.: ¿A qué sectores ve más competitivos?

P.C.: La Argentina como



Pedro Cascales, durante el diálogo que mantuvo con **Ámbito Industrial+Pymes** en las oficinas de CARMAHE.

concepto es competitiva en series de producción que son cortas, en donde podemos incorporar un alto valor agregado, ya sea a través de técnicos o de ingeniería o de servicios. En lo que son maquinarias o bienes de capital, lo mismo.

Si nosotros pretendemos competir fabricando un torno convencional donde en China se fabrican de a centenas de miles, es difícil, pero sí podemos ser competitivos en ciertas máquinas especiales, son como trajes a medida donde podemos dar un valor agregado. Otra oportunidad es que tanto la Argentina como Brasil son los únicos países de América Latina que tienen capacidad de fabricar máquinas-herramientas; entonces hay que aprovechar ese know how que se desarrolló durante 50 años.

P.: ¿Qué expectativa tiene sobre las paritarias?

P.C.: En nuestro sector están agrupadas empresas que son productoras y comercializadoras, con lo cual hay distintos tipos de gremios. De todas formas, estimamos que la pauta salarial va a estar dentro de la fijada por el Gobierno que no va a superar el 20%. Si se mantiene dentro de esos valores, creemos que se pueden compensar con precios y absorber mejorando la competitividad.

P.: ¿Cómo analiza las misiones comerciales hechas por el Gobierno a mercados no tradicionales?

P.C.: Nosotros hemos participado de muchas de esas misiones. Creemos que es una vía válida, porque la Argentina tiene que crecer exportando y haciéndolo a mercados en donde nuestra oferta tecnológica sea bien recibida y no tengamos barreras para arancelarias. Una de las ventajas nuestras es que

además de vender el equipamiento, podemos transferir tecnología desarrollada en el país, eso tiene un valor único que la Argentina puede transferir en forma competitiva, y ahí nos salimos del eje de vender “fierros” y pasamos a vender un intangible.

P.: ¿Qué balance hace de su gestión al frente de la cámara?

P.C.: Positivo. En CARMAHE hemos logrado un volumen de socios que nunca hemos tenido con 133 empresas y hemos conseguido que la FIMAQH se consolide como la feria más importante de la Argentina y la segunda más grande de Latinoamérica con más de 35 mil visitantes, y ya tenemos más del 50% de la superficie vendida para la FIMAQH 2014 que se hará en Tecnópolis. Hemos hecho tres congresos de manufacturas con la UTN donde transmitimos el know how a estudiantes y profesionales. Tenemos un programa de televisión semanal que es Tecnotrade TV para mostrar lo que hace la industria argentina. También nos ponemos contentos los acuerdos internacionales que hemos firmado y estar presentes en las principales ferias internacionales con un stand propio. A futuro, estamos trabajando en temas de capacitación con acuerdos internacionales para hacer teleconferencias con distintos lugares del mundo y el acceso a una enciclopedia Wiki de ingeniería donde todos los técnicos puedan acceder y actualizarla y nutrirse de información técnica a nivel internacional.

Entrevista de Guillermo Gammacurta

“A China no lo vemos como un competidor, sino como socio”

► Bajo la conducción de Pedro Cascales, CARMAHE avanza en la cooperación con países asiáticos con la finalidad de generar complementariedad en la producción. En menos de un año, la cámara ya firmó acuerdos con la Asociación de Fabricantes de Máquina Herramienta de China (CMTBA) y la Asociación de la Industria de Maquinaria de Taiwán (TAMI).

Periodista: ¿Cuál es el objetivo de los convenios?

Pedro Cascales: Hemos trabajado en los últimos años en este tipo de asociaciones para ver qué puede ofrecer la Argentina, ya sea

para exportar o como plataforma para la región. Básicamente, lo que tratamos de hacer es acercar a las empresas de ambos países para que entre ellas vean qué tipo de negocios se pueden hacer en conjunto, ya sea para diseñar máquinas desde acá y que se fabriquen en otro país o que máquinas de otro país se fabriquen acá parcial o totalmente.

P.: ¿El empresario argentino perdió el miedo a China?

P.C.: Sí, en el caso nuestro sí. Nosotros a China no lo vemos como un competidor, sino como un posible socio para hacer negocios. Ve-

mos que se pueden hacer negocios con los chinos en vez de contra los chinos. Por ejemplo, China es el principal consumidor e importador mundial de máquinas por lejos, importa casi el 50% de las máquinas del mundo y su balanza comercial en lo que es maquinaria es altamente deficitaria. Ahí sólo hay una posibilidad de hacer negocios, más allá de la oportunidad que también hay, apalancándonos de ciertos componentes que ellos fabrican a muy buen costo, integrados con ingeniería y otros componentes argentinos, para fabricar máquinas a un costo muy competitivo.